

集客力診断 質問票

1.自分のお客様は誰なのか明確になっている（最も該当するものを1つ選んでください）

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

2.同業者がマネできないような得意分野・専門性を持っている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

3.SNSのフォロワーを増やすためのフォロー付やいいね付を十分に行っている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

4.SNSへの投稿頻度は？

毎日1投稿以上 週3～4回程度 週1～2回程度 それより少ない

5.憧れを持たれるような日々の様子の発信ができています

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

6.公式ラインとメルマガの合計登録者の数は？

500名以上 300～499名程度 100～299名程度 100名未満

7.セミナーやお茶会など、いわゆるフロントを定期的で開催している

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

8.必ず実現させたい大きな夢やビジョンを持っている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

9.自分の理想のお客様と合致する具体的なお客様を挙げられる

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

10.お客様が、「他社ではなく自分を選ぶ理由」を、3つ以上挙げられる

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

11.各 SNS や HP は、同業者と比べて見劣りしないものになっている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

12.フォロワーに自分の人柄や価値観が伝わる、いわゆる「自己開示」をしている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

13.これまでの実績やお客様からの評価を伝えられている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

14.公式ライン・メルマガへの新規登録者を集める導線が明確になっている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

15.フロントの告知・募集は、十分に工夫できている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

16.夢やビジョンの実現のためのより良い選択・行動ができている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

17.ターゲットとしているお客様と自分の強みは合致している

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

18.今、自分の強みを生かした独自性のある商品を持っている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

19.見た人に興味・関心を持たれるような、キャッチフレーズや肩書がある

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

20.質の良いお役立ち記事など、フォロワーへの価値提供ができている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

21.自分の専門性や独自性をアピールできる情報を発信できている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

22.公式ライン・メルマガへの登録を促進する魅力的なプレゼント等を用意している

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

23.フロントの告知・募集は、適切な頻度で行えている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

24.学習や講座参加など、自分の成長のために必要な時間を確保できている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

25.その人の Happy を心から願える人を自分のお客様にできている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

26.商品やサービスなどを、自分が望む価格、もしくは、適正と思う価格で販売できている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

27.自分の活動内容や商品、特長などが見やすく分かりやすいように表示されている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

28.自分の成功や逆転、挑戦などのストーリーを伝えられている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

29.時代性や流行を反映した、お客様に喜ばれる提案活動ができている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

30.公式ライン・メルマガの配信頻度は？

毎週2回以上 週1回程度 月2～3回程度 それより少ない

31.フロントの内容は、独自性のある魅力的なものが企画できている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

32.成長するために自分自身の課題を理解し、改善のために取り組んでいる

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

33.自分のお客様が抱える問題や不安、課題を具体的に把握している

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

34.今の仕事（事業）は時間を忘れるほど楽しい

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

35.SNSの合計フォロワー数は？(FB+インスタ+ブログ+Twitter)

1万人以上 5000~1万人未満 2000~5000人未満 2000人未満

36.いわゆる「人間性」を磨くような取り組みを日頃からしている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

37.知識や技術を高め、その分野のエキスパートになるための努力をしている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

38.登録者の意識を変えるために、計画的な投稿ができている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

39.フロントの料金は、いわゆるコスパが良いと感じられる価格になっている

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない

40.日頃から、自分の状態を常に最良に保つように努力してる

大変そう思う そう思う あまりそう思わない まったく思わない